LITORALPRESS

Fecha: 10-07-2025
Medio: La Segunda
Supl. : La Segunda
Tipo: Noticia general
Título: Con lobby trumpista, Sofofa se lanza a defender el comercio chileno en Washington

Pág. : 10
Cm2: 705,9
VPE: $ 1.567.824

Tiraje: 11.692
Lectoría: 33.709
Favorabilidad: No Definida

Diplomacia empresarial paralela

Con lobby trumpista, Sofofa se lanza a defender el comercio chileno en Washington

La ofensiva empresarial es liderada por Carlos Trujillo, exembajador de Trump ante la OEA, y Katie Wiles, asesora cercana al núcleo duro republicano. También participa el influyente bufete Steptoe.

Rosario Navarro, presidenta de Sofofa; Donald Trump, presidente de USA y Carlos Trujillo, exembajador estadounidense en la OEA.

Sergio Sáez Fuentes

Llegó el tiempo de la diplomacia empresarial. La decisión de la Casa Blanca de Donald Trump de imponer aranceles de hasta un 50% al cobre chileno y un gravamen general del 10% a todas las importaciones encendió las alarmas en Santiago. En un movimiento sin precedentes desde la firma del TLC entre ambos países en 2004, el republicano apuntó directamente a sectores estratégicos de la economía chilena como la minería, la agroindustria y la industria forestal.

En respuesta, la Sociedad de Fomento Fabril (Sofofa), el principal gremio industrial chileno, lanzó una ofensiva diplomática propia. Contrató a dos de las firmas más influyentes de Washington: **Continental Strategy** y el estudio jurídico **Steptoe**, para encabezar una agresiva campaña de lobby destinada a revertir los aranceles y reposicionar a Chile como un socio estratégico para Estados Unidos.

"Representar activamente al sector empresarial, en Chile y en el extranjero, implica estar presentes donde se toman las decisiones", explica **Rosario Navarro**, presidenta de Sofofa. "Eso incluye, por cierto, adecuarse a la realidad política de cada país. Por eso hemos decidido avanzar con esta estrategia: no solo para defender nuestros intereses, sino también para mostrar con claridad lo que Chile puede aportar a Estados Unidos en áreas estratégicas como minerales críticos, agroindustria y cadenas de suministro".

Fuentes del gremio explican que esta ofensiva no implica un descontento con la estrategia del Gobierno, "sino más bien un esfuerzo paralelo".

Trujillo, el vínculo con el trumpismo

La carta más audaz de Sofofa fue apostar por **Carlos Trujillo**, socio principal de Continental Strategy y ex embajador de Estados Unidos ante la OEA durante el primer mandato de Trump. De origen cubano y con base política en Florida, Trujillo es considerado un operador clave del Partido Republicano en América Latina. Fue uno de los artífices de la remontada de Trump entre los votantes latinos en 2020.

Trujillo mantiene una estrecha relación con el secretario de Estado, Marco Rubio y sonó en su minuto como el posible encargado de la política exterior hacia América Latina tras la última victoria de Trump.

El equipo de Continental también incluye a **Katie Wiles**, hija de **Susie Wiles**, la poderosa jefa de gabinete de Trump. La joven estratega ha trabajado en múltiples campañas republicanas y hoy es una pieza central en la ofensiva de Sofofa. Su rol será clave para abrir puertas en los círculos más cerrados de la Casa Blanca, en un contexto donde las relaciones personales suelen pesar más que los argumentos técnicos.

Steptoe: influencia en el comercio global

En paralelo, Sofofa también contrató a Steptoe, un influyente bufete con sede en Washington D.C., especializado en comercio internacional. Ahí, la estrategia está liderada por Kevin Garvey, ex jefe de gabinete del USTR Robert Lighthizer durante la primera administración Trump. Garvey conoce a la perfección los procesos internos del Departamento de Comercio y las investigaciones que se están llevando adelante bajo la Sección 232 del Trade Expansion Act de 1962, que invoca motivos de seguridad nacional para aplicar aranceles, entre ellos el cobre.

¿Qué se busca? Entre los productos chilenos bajo revisión están no solo el metal rojo, sino también la madera, el litio, el molibdeno y las tierras raras. La expectativa del gremio es clara: volver al escenario anterior al llamado "Liberation Day" de Trump, cuando Chile aún gozaba de arancel 0% bajo el TLC.

Chile como socio estratégico

La estrategia de lobby impulsada por Sofofa apunta a posicionar a Chile como un actor estratégico para Estados Unidos en distintos productos, donde dicho país no tiene ventajas comparativas o "donde empresas chilenas han demostrado ser muy buenos socios"

"Exportar productos de madera chilena a Estados Unidos no solo genera empleo en Chile, también aporta a cadenas de producción e inversión en EE.UU.", ejemplifica **Charles Kimber**, presidente del comité internacional de Sofofa y alto ejecutivo de Arauco. "Esta estrategia busca visibilizar esa realidad: que somos parte de una relación económica que crea valor en los dos países".

El gremio ha comprometido recursos técnicos y humanos para realizar un mapeo detallado de la presencia económica chilena en Estados Unidos, incluyendo

Gobierno sigue a la espera de los detalles

Eran casi las 9 de la noche cuando Trump ratificó a través de su red "Truth Social" la entrada en vigencia, a partir del 1 de agosto, de un arancel de 50% sobre el cobre.
Solo algunas horas antes, el Canciller Alberto van Klaveren había encabezado -junto con la ministra de Minería, Aurora Williams-, una reunión con el grupo que trabaja en la estrategia frente a la investigación del Departamento de Comercio de EE.UU y la posible aplicación de un arancel. Fue en base a esa indagatoria y a razones de seguridad nacional, que Trump tomó la decisión.
Desde RR.EE. acotan que están a la espera de los detalles del anuncio. En paralelo, Chile enviaría esta semana una respuesta a los requerimientos de la Oficina del Representante Comercial de EE.UU. en la negociación tras el alza general de aranceles de 10%. Fuentes ligadas a ese proceso indican que eso podría haber quedado *stand by* y que, si bien los TLC contemplan vías de arbitraje para exigir su cumplimiento, la seguridad nacional constituye una excepción.

LITORALPRESS

Fecha: 10-07-2025
Medio: La Segunda
Supl. : La Segunda
Tipo: Noticia general
Título: Con lobby trumpista, Sofofa se lanza a defender el comercio chileno en Washington

Pág. : 11
Cm2: 711,4
VPE: $ 1.580.046

Tiraje: 11.692
Lectoría: 33.709
Favorabilidad: No Definida

empresas, empleos generados y aportes en cadenas de suministro críticas.

"Debemos ser percibidos positivamente por Estados Unidos y como un socio comercial prioritario", afirma **Iván Marambio**, presidente de Frutas de Chile. "La estrategia que impulsa Sofofa es necesaria para asegurar que la voz del agro, y en particular la de la fruta chilena, llegue a los tomadores de decisiones adecuados, como parte de una estrategia país".

Presión por resultados

El escenario no es fácil. Trump ha endurecido su retórica proteccionista, señalando a los países con superávit comercial como amenazas para la industria estadounidense. Chile figura en ese grupo. Sin embargo, el sector privado confía en que las gestiones bien dirigidas, con rostros conocidos por la administración, puedan marcar la diferencia.

"Hoy, más que nunca, necesitamos asegurar condiciones estables y previsibles para seguir compitiendo", advierte **Juan Carlos Domínguez,** presidente de Chile Carnes. "Es fundamental actuar con anticipación frente a decisiones que puedan afectar nuestra competitividad. Esta estrategia de representación apunta precisamente a resguardar ese equilibrio y reforzar el vínculo comercial".

El temor más inmediato lo expresa el sector salmonero. "Cualquier sobre tasa aplicada al salmón podría significar el colapso de la industria", alerta **Arturo Clement**, presidente de SalmonChile. El salmón es, después del cobre, el segundo producto chileno más exportado a EE.UU.

Para **Rosario Navarro,** esta ofensiva no es solo una reacción defensiva, sino una evolución natural del rol empresarial en la política global. "Con esto buscamos fortalecer nuestra presencia en espacios de decisión y contribuir a que Chile siga siendo percibido como un socio confiable, competitivo y alineado con los desafíos globales", afirma la líder gremial.

Krugman y el 50% a Brasil:

"No sería la primera vez que EE.UU. utiliza la política arancelaria con fines políticos"

Pablo Rodillo M.

Totalmente sorprendidos. Así reaccionó tanto el gobierno y el empresariado brasileño ayer por la tarde luego de que se enteraran que el Presidente de Estados Unidos, Donald Trump, le impusiera un 50% de arancel a sus exportaciones.

Incluso el equipo negociador brasileño con la Casa Blanca -que también fue tomado por sorpresa- sabía que su propio país no estaba entre los objetivos prioritarios y que Estados Unidos negociaría primero con países con los que tienen déficits comerciales, lo que no se aplicaba para el gigante sudamericano.

Ellos, que buscaban bajar el 10% de aranceles impuesto el 2 de abril pasado, ahora quedaron fuera de juego. "Brasil se enfrenta a un punto muerto en las negociaciones con los Estados Unidos sobre las recientes medidas arancelarias impuestas por el gobierno estadounidense", aseguró la cadena CNN Brasil.

Por ahora, y mientras buscan una respuesta "recíproca" al 50% de Trump, la evaluación interna del gobierno brasileño es que el momento exige calma, "poner la pelota en el suelo" y priorizar el diálogo diplomático, sin reacciones precipitadas, buscando una solución negociada que preserve los intereses nacionales y minimice los riesgos de escalada.

De momento, el gobierno de Lula estudia poner fin de las patentes de medicamentos estadounidenses en Brasil como primera medida.

Arancel político

De lo que todos concuerdan en Brasil, y también en el mundo, es que se trata del primer arancel político que impone el Mandatario estadounidense en su rally arancelario iniciado el 2 de abril pasado, pero que esta semana ha convulsionado al mundo al anunciar que comenzarás a aplicarlo el próximo 1 de agosto.

En ese contexto, según el diario O Estado de S. Paulo, "la tarifa de Estados Unidos a Brasil termina con la duda de que el comercio internacional era un juego político". En ese sentido, el diario The Wall Street Journal se centró en el hecho de que la administración Trump ahora se involucró en una disputa con el Supremo Tribunal Federal de Brasil por las medidas del juez Alexandre de Moraes que busca censurar el discurso de odio de la extrema derecha brasileña en Redes Sociales estadounidenses y darle, de paso, entregarle el apoyo al expresidente Jair Bolsonaro, hoy procesado por golpismo.

Mientras que el diario británico Financial Times publica que, si bien otros países recibieron cartas casi idénticas que hacían referencia a la solidez y el compromiso de la relación comercial con EE.UU., el texto dirigido a Brasil "tenía un tono marcadamente diferente".

El gobierno estadounidense registró un superávit comercial de 7.400 millones de dólares en bienes con Brasil en 2024, enfatiza el medio británico, lo que demuestra que la justificación del déficit del presidente estadounidense carece de sentido. "La intervención a favor de Bolsonaro envalentonará al movimiento de extrema derecha brasileño, que afirma que la represión judicial contra la desinformación digital ataca injustamente a los conservadores", añade el FT.

Otro análisis hace el diario O Globo de Río de Janeiro. Para el medio, los aranceles de Trump llegan en un momento de fragilidad del gobierno de Lula "y la percepción, por parte del gobierno de Trump, de que puede tener un papel decisivo en las elecciones del próximo año. Ayudar a elegir a un aliado facilitaría el trabajo de Estados Unidos".

Para el ex embajador brasileño en EE.UU. durante el primer gobierno de Lula, Rubens Barbosa, el uso de aranceles para la presión política ha sido recurrente bajo Trump, pero se "agravó por el hecho de que Brasil no ha establecido canales de comunicación" con la administración trumpista desde que asumió en enero. "Y esto por cuestiones ideológicas, que cobran un precio en política exterior", agregó. "La carta ahora colocó a Brasil en la categoría de países que Estados Unidos considera que infligen intereses estadounidenses más allá de las cuestiones comerciales", aseguró por su parte a O Globo, Denilde Holzhacker, analista internacional.

Paul Krugman: "Trump no fingió"

En ese sentido, y en un artículo de opinión publicado ayer por la noche, el economista estadounidense Paul Krugman, ganador del Nobel en 2008, afirmó que Trump "apenas fingió tener justificaciones económicas" para las nuevas tarifas y se centró en "castigar a Brasil por el juicio del expresidente Jair Bolsonaro".

Así, Krugman afirma que el arancel "megalomaníaco" a Brasil tuvo motivaciones políticas. "Y no sería la primera vez que Estados Unidos utiliza la política arancelaria con fines políticos", aseguró el experto. "El sistema de comercio internacional establecido después de la Segunda Guerra Mundial estuvo, en parte, motivado por la creencia estadounidense de que el comercio, más allá de sus beneficios económicos, era una fuerza para la paz y fortalecería la democracia en todo el mundo", explicó.

Con el 50% a Brasil, "ahora, Trump intenta usar los aranceles para ayudar a otro aspirante a dictador", criticó Krugman. "Las exportaciones a Estados Unidos representan menos del 2% del PIB de Brasil. ¿De verdad cree Trump que puede usar los aranceles para intimidar a una nación enorme, que ni siquiera depende mucho del mercado estadounidense, y obligarla a abandonar la democracia?", se pregunta. Krugman también enfatizó que la imposición de impuestos a Brasil por parte de Trump no puede ignorarse. Para él es otro "terrible paso en la espiral descendente" de Estados Unidos, en opinión del premio Nobel.